心理科学进展 2021, Vol. 29, No. 8, 1410–1419
Advances in Psychological Science

https://doi.org/10.3724/SP.J.1042.2021.01410

•研究前沿(Regular Articles)•

目标概念的辨析及其对决策的影响*

何嘉梅 金 磊

(辽宁师范大学心理学院; 辽宁师范大学儿童青少年健康人格评定与培养协同创新中心, 大连 116029)

摘 要 目标对决策的影响过程包含了明晰目标的决策过程和在目标的动机作用下完成后续决策任务的过程。目标是个体期望实现的多个未来结果相互之间竞争动机作用的结果。依据对未来结果的渴望性和可行性等特征的认知, 个体抉择出某个未来结果作为自己的目标, 使其具有了动机作用。在明晰目标的过程中, 解释水平、自我控制的人格特质和成功经验都会产生重要影响。在明确了目标以后, 目标通过改变个体对有利于目标实现的决策备择方案的态度和选择性注意来影响个体的决策。未来研究可以从目标的意识程度对决策负面结果的影响, 对决策的心理过程进行直接测量等角度来探讨目标对决策的影响。

关键词 目标, 决策, 解释水平, 自我控制, 态度, 选择性注意

分类号 B842

1 引言

一切问题都属于决策问题, 一切行动都是决策选择的结果(何贵兵 等, 2018)。心理学与经济学研究认为, 决策(decision-making)是决策者为了实现利益最大化(Kurth-Nelson & Redish, 2012), 对多个可能产生不同结果的备择方案进行的评估与选择(蒋多, 何贵兵, 2017)。虽然, 基于无限理性假设的补偿性(compensatory)理论认为, 决策者可以将多个维度的信息整合到单一的价值维度上来对决策备择方案进行评估与选择(魏子晗, 李兴珊, 2015; 张阳阳 等, 2014)。但是, 人类不是完全理性的, 有限的认知能力使人们在决策时无法考虑到与决策有关的全部信息。基于有限理性假设的非补偿性理论认为, 决策者只能根据有限的维度和信息在决策备择方案之间进行比较与选择(周蕾 等, 2019)。因此, 在实际的决策过程中人们会依据自己对决策备择方案的主观认知来做出抉择, 可能导致个体对决策备择方案的评估和选择出现偏差。

为了恰当地进行决策, 人们常常对未来进行思考, 预测未来可能发生的事情(Baumeister et al., 2016)。确立目标(goal)是人们思考未来的基础环节(Oettingen & Mayer, 2002; Oettingen, 2012), 目标可以引导个体把期望发生的未来结果与当前情境进行比较, 来规范和调整自己的行为(Kappes & Oettingen, 2014; 王彤, 黄希庭, 2018)。目标是个体进行决策和行动的方向, 既是决策者做出决策的原因, 也是决策者期望通过决策和实施决策方案达到的理想结果, 同时也是决策者评价自己做出的决策是否合适的重要标准。例如, 在决策备择方案"工作(labor)"和"休息(leisure)"之间选择了休息, 既可能是在劳逸结合目标指导下的恰当决策, 也可能是在实现完成工作目标过程中出现的自我控制失败(Inzlicht et al., 2014)。也就是说, 个体是否做出了恰当的决策取决于个体设定的目标是否恰当, 个体选择的决策备择方案是否有助于实现确立的目标。所以, 本研究在辨析目标概念的基础上, 从个体认知目标、目标影响个体对后续决策任务的认知等两个方面来探讨目标影响决策的心理机制。

2 目标概念的辨析

已有研究对目标的定义往往只针对单一未来

收稿日期: 2020-07-02

* 2018 年教育部人文社会科学研究青年基金项目(18YJC190005)资助。

通信作者: 何嘉梅, E-mail: jiamei998@126.com

结果，只关注了其在某一个方面的特点。从内容来看，目标是个体打算实现的令人满意(desirable)的未来事件(Kruglanski et al., 2015)，是与奖励(reward)有关的最终状态(Papies, 2016)。奖励既可以是食物、性刺激等具有进化意义的刺激，也可以是金钱、地位等习得的奖励刺激线索，还可以是“好、不错”等与赞赏有关的符号刺激(Schultz, 2006)。如果目标的实现需要完成一系列子目标，那么即使子目标的完成不会带来即时的奖励，实现子目标本身也会被个体视为一种奖励，诱发较大波幅的奖赏正波(reward positivity, RewP)(Threadgill & Gable, 2018)。未来结果带来的奖励属于结果的渴望性(desirability)特征，反映了个体“为什么”想要实现该未来结果。实现未来结果需要耗费的时间、努力、成本等属于结果的可行性(feasibility)特征，是实现该未来结果的难易程度，反映了个体“如何”实现该结果(Liberman & Trope, 1998)。渴望性与可行性等特征共同影响了某一个未来结果成为目标的可能性。例如，当获得奖学金的可能性是 0%，无论是获得大额奖学金($1000)还是小额奖学金($0)，被试都认为这样的奖学金是不合理、没有意义的，不能作为自己的目标。当获得奖学金的可能性是 25%时，被试只将获得大额奖学金($1000)看成是合理的、有意义的目标(Kruglanski et al., 2015)。

从动机的角度来说，目标是一种与当前行为之间存在着因果关系的未来心理事件(Ramnerö & Törneke, 2015)。例如，行为分析(Behavior-analytic)研究把目标描述为“是什么控制了行为改变过程”(Cooper et al., 2007)。组织行为管理研究把目标看成是实现结果状态所需要的知识结构(Custers & Aarts, 2005; Dickinson & Balleine, 1995)。目标还为个体提供了衡量优秀表现的标准，促使个体朝着“优秀”的方向调整和改变行为，减少当前绩效与期望结果之间的差距(Landers et al., 2017)。因此，目标的核心特征是未来结果具有的动机作用，激励个体减少当前状态与理想结果之间的差异(Huang et al., 2017)。无论是个体有意识地选择某个未来结果，还是无意识地接受某个未来结果，这些未来结果能否拥有动机作用成为目标取决于个体是否形成了实现该未来结果的行动意愿(intentions)。有意识目标是个体主动选择或者有意识接受的未来结果。伴随目标承诺(commitment)而形成的行动意愿赋予了该未来结果激励行为的动机，使其成为真正的目标(Giolla et al., 2017)，引导个体做出目标导向行为。其中，目标承诺是激励个体实现目标的动机力量(胡小勇 等，2016)，是个体不顾阻碍追求目标的决心(Khenfer et al., 2017)。意愿是实施特定行为、取得特定结果的自我指示(self-instructions)，表现为“我打算实现状态 X” (Webb & Sheeran, 2006)。由此，主动选择、接纳的未来结果成为了具有动机作用的目标，激励、引导个体表现出有利于目标实现的后续行为，而虚假的行为意愿由于缺少了目标承诺，无法激活未来结果的动机作用，不能成为目标。无意识目标(nonconscious goal, unconscious goal)是由环境线索触发的，个体在无意识情况下接纳的未来结果(廖东升 等，2014)。当个体已经习得了某些行为模式与特定结果之间的联结时，与拟达到的未来结果有关的想法可以无意识地促使个体计划、准备相应的行为。但是，这些行为准备能否得以实施取决于个体对该未来结果价值的无意识评估。如果个体认为其具有足够的价值、值得自己付出努力来实现，那么这个无意识接受的未来结果才会成为具有动机作用的目标，引导个体做出相应的行为(Custers & Aarts, 2010)。例如，当启动被试的助人目标时，助人意愿较强的被试表现出了较多的助人行为(Aarts et al., 2005)。当启动被试的省钱目标时，被试的省钱意愿调节了目标与冲动购买行为之间的关系。相比于没有省钱意愿的被试来说，目标有效地减少了有省钱意愿被试的冲动购买行为(丁健睿 等, 2019)。

整合在内容和动机等两个角度对目标的定义，我们认为目标是个体通过评估某一个未来结果的渴望性和可行性等特征，确立的具有动机作用的未来结果。目标的核心特征是该未来结果对个体的认知和行为起到的动机作用，激励个体做出与目标相一致的行为。失去了动机作用的未来结果不再是个体的目标。更进一步，这些前人研究中对目标的定义只涉及了对某一个未来结果的认知，忽略了个体在想要实现的多个未来结果之间进行的权衡。两全其美往往只是美好的愿望，实际上很多时候都需要个体在想要实现的多个未来结果之间进行决策，选择其中之一作为自己的目标。例如，享用美食和保持良好身材都是个体想要实现的未来结果，但是，其中一个未来结果的实现

会妨碍、破坏另一个未来结果，导致两个未来结果难以同时实现。此时，个体确立目标的过程实际上是在想要实现的多个未来结果之间进行权衡的决策过程。研究认为，当多个目标无法协调时，个体会对目标进行优先级排序。其中，减少现状与期望结果之间的差异是目标优先级排序的基本动力，与当前状态之间存在最大差异的目标更有可能具有最高的优先级(Unsworth et al., 2014)。在这些多目标研究中，目标被宽泛地定义为个体期望实现的未来结果或者想要达到的理想状态。既包括了能够带来较大奖励的高阶目标(high-order goal)，也包括了只能带来短期利益的低阶目标(low-order goal)。在某些情境下，低阶目标可能会成为诱惑，妨碍甚至损害高阶目标，此时，趋近诱惑的行为会驱使个体远离高阶目标(Fishbach & Shah，2006)，导致高阶目标不再具有影响行为的动机作用。以限制性饮食个体的饮食行为为例，限制性饮食个体的饮食行为由享用美食和控制体重等两个相互矛盾的目标共同决定。控制体重目标能够带来健康等长远收益，属于高阶目标。享用美食目标能够带来即时满足，是妨碍高阶目标实现的诱惑，属于低阶目标。美食刺激可以自动激活限制性饮食被试的享用美食目标，同时抑制控制体重目标。相比于描述享用黑麦面包等中性食物，限制性饮食被试在阅读了描述享用苹果派等美食的句子后，需要更长的时间才能判断“美味、可口”等美食享乐属性探测词是否出现在句子中，表现出对美食享乐属性的优先加工倾向(Papies et al., 2007)。并且，相比于启动中性词的控制组，通过阈下呈现美食属性词来启动享用美食目标使得限制性饮食被试在词语判断任务中对控制体重目标词做出判断的反应时更长，表现出对控制体重目标的抑制(Stroebe et al., 2008)。此时，控制体重目标无法起到动机作用，导致被试出现饮食失调和不健康饮食行为(Stroebe et al., 2013)。从这些研究来看，多个目标之间的竞争实际上是个体想要实现的多个未来结果相互之间竞争目标的动机功能，其结果往往是只有一个目标能够发挥动机作用，其它的目标无法起到动机作用，失去了成为目标的核心特征。

所以，本研究认为目标的确立过程是一个决策过程，个体通过认知不同未来结果的渴望性和可行性等特征，抉择出某个未来结果作为目标。目标是想要实现的多个未来结果之间相互竞争动机作用的结果。成为目标的未来结果具有了动机作用，其它的未来结果虽然仍然可能是个体想要实现的，但是它们不具备动机作用，无法成为目标来指导行为。理论和实践发现，有利于大多数人、有利于长远利益的未来结果虽然能够带来较高的收益，但是实现起来往往比较困难。那些能够为自己带来即时收益的未来结果虽然可能会妨碍、损害人们的长远利益，但是实现起来比较容易，更可能成为吸引个体的诱惑。所以，本研究在明晰目标的决策过程和目标对后续决策任务的影响过程中，分别关注影响有利于大多数人、具有未来长远利益的未来结果成为目标的因素和这类目标对决策的影响。

3　明晰目标的影响因素

在明晰目标的决策过程中确立恰当的目标，是指导后续决策任务的首要条件。个体的行为习惯、人格特质和生活经历等因素在明晰目标的过程中起到了重要作用。研究发现，个体的解释水平、自我控制的人格特质和成功经验都会在明晰目标的过程中产生影响。

3.1　解释水平

解释水平(construal level)是个体表征事物的抽象程度。高解释水平以抽象的、去背景化的方式来表征刺激；低解释水平以具体的、背景化的方式来表征刺激。拟达到的未来结果在时空的远近、发生概率的大小等维度上各不相同，导致人们表征未来结果的抽象程度也有所不同。例如，愿景(visions)等宏伟的未来结果需要较长时间才能得以实现，具有重大的意义，人们更倾向采用高解释水平来表征它。相反，人们通常采用低解释水平来表征时间跨度小，针对独立事件和特定行为的未来结果(Berson et al., 2015)。采用高解释水平来表征未来结果更容易促使个体关注结果的渴望性特征，从“为什么”的角度来进行思考。采用低解释水平来表征未来结果更容易促使个体关注结果的可行性特征，从“如何做”的角度来进行思考(Fujita et al., 2008)。

表征事物的解释水平能够影响个体对目标的识别。在阅读了暗含目标的情景材料(例如，女人将花园的水管接好，朝着汽车走去。其中，隐含的目标是洗车)后，相比于习惯性地以高解释水平来

表征事物的被试，习惯性地采取低解释水平来表征事物的被试对与目标有关的词汇(例如，冲洗)反应得更慢，表现出对目标的识别困难(Belayachi & van der Linden, 2013)。当个体期望实现的未来结果与妨碍其实现的诱惑同时存在时，高解释水平有助于个体改变对诱惑的态度，更好地识别目标。相比于启动低解释水平来说，启动高解释水平使得被试对“聚会”等阻碍学习的诱惑持有更加消极的态度(Fujita et al., 2006; Fujita & Han, 2009)。

高解释水平还提高了个体对有利于目标实现的决策备择方案的关注。研究发现，高解释水平促使被试在实现目标的过程中更加偏爱表达出具有工具性作用、可以最大化地实现目标的情绪，即使这些情绪是负性情绪(Schwartz et al., 2018)。当在指导语中明确告知被试，表达愤怒情绪有助于实现要求房东修理冰箱、请求教授修改成绩和在独裁者游戏中获胜等目标时，与启动低解释水平的被试相比，启动高解释水平的被试在自我报告中更倾向于表达出愤怒情绪。而且，采用高解释水平来表征事物还有助于增加个体对未来的关注程度(future focus)，减少个体对决策备择方案主观价值估计的贬值程度。与低解释水平的被试相比，启动高解释水平的被试在跨期决策任务中的延迟折扣率更低(Yi et al., 2017)，在商品购买时更多地选择了具有环境友好属性的商品(Reczek et al., 2018)。因此，采用高解释水平来表征事物有利于个体做出有助于目标实现的决策。

3.2　自我控制

自我控制的成功经验使得作为诱惑出现的未来结果和有利于大多数人长远利益的未来结果之间存在着不对称的激活模式。相比于失败的自我调节个体(self-regulators)来说，与诱惑有关的情境线索在过去成功地进行了自我调节的个体当中触发了反作用控制过程(counteractive control) (Ozaki et al., 2017)，导致作为诱惑出现的未来结果和有利于大多数人长远利益的未来结果之间存在着不对称的激活模式。诱惑线索激活了有利于大多数人长远利益的未来结果，抑制了作为诱惑出现的未来结果的激活(Fishbach et al., 2003)，减轻了个体感知到的目标冲突。例如，在重视控制体重目标的被试中发现，启动蛋糕、巧克力等易胖食物词汇后，相比于经历了控制体重失败的被试，成功地控制了体重的被试能够更快地识别节食、苗条等与节制饮食有关的词汇(Fishbach et al., 2003)。当启动享用美食的诱惑时，成功的节制饮食被试表现出针对美食线索的注意回避，失败的节制饮食被试表现出对美食线索的注意脱离困难(翁春燕 等, 2012)。而且，与成功的节制饮食被试相比，仅仅是观看美食节目就可以在失败的节制饮食被试当中激活享乐饮食目标(Alblas et al., 2019)。在以体育运动为目标的被试中发现，当启动“乘坐电梯”等妨碍体育运动目标实现的诱惑线索时，相比于没有能够定期进行体育运动的被试来说，成功地定期进行了体育运动的被试在词汇判断任务中对与运动有关的词语反应更快。当启动被试的体育运动目标时，没有能够定期进行体育运动的被试对“乘坐电梯、久坐”等与诱惑有关的词语反应更快(Cheval et al., 2017)。

作为诱惑出现的未来结果和有利于大多数人长远利益的未来结果之间存在着的不对称激活模式改变了个体赋予这些未来结果的价值大小。研究发现，相比于控制组被试，启动成就目标的被试更加消极地评价了与休息有关的概念。在以减肥为目标的被试中发现，不健康饮食线索的呈现使得被试更加积极地评价了与健康饮食有关的概念(Fishbach et al., 2010)。并且，目标冲突的强度可以通过正向预测目标的价值，间接地预测了被试的自我控制行为(Ozaki et al., 2017)。因此，相比于诱惑，由自我控制成功经历所导致的不对称激活模式使得有利于大多数人长远利益的未来结果具有更高的价值，更可能得到被试的识别与选择。

特质自我控制的研究发现，高特质自我控制被试往往拥有更好的行为习惯，体验到更低的目标冲突。与低特质自我控制水平的个体相比，高特质自我控制的个体拥有的良好习惯减少了具有长远利益的未来结果与具有短期利益的诱惑之间的冲突体验(Galla & Duckworth, 2015)。以健康饮食为目标的被试拥有的不健康零食消费习惯和零食摄入总量都与他们的特质自我控制水平之间存在着负相关关系。与低特质自我控制被试相比，高特质自我控制被试拥有的不健康零食消费习惯强度更低，不健康零食摄入总量也更少，不健康零食消费习惯的强度在特质自我控制与不健康零食摄入总量之间起着中介作用(Adriaanse et al., 2014)。对于高特质自我控制个体而言，水果等健

康零食既健康又美味，健康饮食对于他们来说具有较高的奖赏价值，不健康的零食很难成为妨碍健康饮食的诱惑(Salmon et al., 2014)。因此，对于高特质自我控制个体来说，作为诱惑出现的未来结果具有较低的价值，高特质自我控制个体想要实现诱惑的强度也更低，感知到的目标冲突也更少，他们更有可能把有利于大多数人长远利益的未来结果作为自己的目标。

4 目标的作用机制

当个体明确了自己的目标以后，目标可以通过改变个体对决策备择方案的态度和选择性注意来影响个体的决策。

4.1 态度

目标改变了个体对决策备择方案的评估，使得个体对有利于目标实现的刺激持有更加积极的态度。与控制条件下的被试相比，激活成就目标的被试对“卓越”等具有积极效价的形容词持有更加积极的态度。相比于没有饮水需要的被试，处在口渴状态、激活了饮水目标的被试在内隐态度测量中给予了水等与目标高度相关的刺激更加积极的评价(Ferguson & Bargh, 2004)。消费行为的研究也发现，目标通过改变个体对特定产品所持有的态度，来影响个体对产品的选择偏好。例如，激活被试的环境保护目标有效地增加了被试对绿色消费产品的积极态度和消费行为。与激活了财务保护目标的被试相比，激活了环境保护目标的被试对散装产品持有更加积极的内隐态度，在模拟购物任务中更多地选择了散装产品，并且被试对散装产品的态度在目标与购物行为之间起到了中介作用(Tate et al., 2014)。当激活支持公平贸易目标时，被试会赋予商品的公平贸易属性较高的决策权重，提升了对具有公平贸易属性商品的积极态度，增加了对该类型商品的选择偏好(Xiao, 2017)。

目标能够影响个体对决策备择方案的态度可能是因为目标促使个体高估了目标实现能够带来的积极情感，从而赋予了有利于目标实现的刺激更加积极的情感预期。研究认为，在实现目标的过程中，人们会经历各种各样的情绪情感，它们与那些跟目标有关的信念和行为倾向一起，共同纳入了目标的心理表征(Dweck, 2017)。对目标的思考使得储存在目标心理表征中的情绪情感得到激活(Siegel, 2012)，影响了个体对目标的价值估计(Gross, 2015)。而且，个体想要实现目标的动机越强，就越有可能高估实现该目标能够带来的积极情感(耿晓伟，姜宏艺，2017)。研究发现，相比于控制组，启动健康目标降低了个体对高热量食物可能带来的快乐体验预期，增加了个体对低热量食物可能带来的快乐体验预期。并且，个体对食物的情感预期在目标启动与食物的选择之间起到了中介作用(耿晓伟 等, 2018)。因此，目标赋予了有利于目标实现的决策备择方案更加积极的情感预期，改变了个体对该方案的态度。

4.2 选择性注意

目标可以通过影响决策者的选择性注意(Latham, 2016)，把个体的注意指向与目标有关的事物，偏离与目标无关的事物。研究发现，启动被试的情绪控制目标，能够使被试在点探测任务中对负性刺激表现出注意回避(刘珂 等，2016)，减少了个体分配给负性刺激的注意资源，从而实现情绪控制的目标。与控制条件下的被试相比，启动健康饮食目标的被试在模拟购物任务中对低热量食物的注意持续时间更长。并且，注视持续时间在健康饮食目标与低热量食物的选择之间起到了中介作用(van der Laan et al., 2017)。

注意的优先级反映了在特定情境中不同刺激的价值(Anderson, 2013)。在决策过程中，有利于目标实现的刺激具有更高的价值，被赋予了更高的注意优先级。由此，激活的目标自上而下地驱动个体的选择性注意，将注意资源分配给有利于目标实现的决策备择方案。更进一步，这种针对决策备择方案的选择性注意增加了个体对备择方案的注意时间，改变了个体对该方案的主观价值估计。例如，对低能量食物的选择性注意增加了个体对产品的味道、对长期健康的影响等属性的重要性评估(Papies, 2013)。线索朝向训练(cue-approach training)研究也发现，增加个体对具有较高价值的刺激的注意时间可以进一步提高个体对该刺激的主观价值估计，以及在后续选择任务中个体选择该刺激的可能性(Bakkour et al., 2017; Bakkour et al., 2016)。注意的漂移扩散模型(attentional drift diffusion models) (Krajbich et al., 2010)认为，在决策过程中对某个决策备择方案(例如，食物选项)的关注会促使个体选择该备择方案的概率趋向于决策阈值，驱使个体选择其它

备择方案的概率远离决策阈值。并且，决策备择方案具有的价值越高，个体选择该方案的概率会越快地达到决策阈值(Zoltak et al., 2018)。所以，目标引导个体对决策备择方案的选择性注意，能够通过改变个体对该方案的主观价值估计来影响个体的决策。

5 总结与未来展望

通过辨析已有研究中对目标的定义，本研究认为目标是个体想要实现的多个未来结果相互之间竞争动机作用的结果。个体通过认知未来结果的渴望性和可行性等特征，抉择出某个未来结果作为目标。成为目标的未来结果具有了动机作用。目标对个体的决策施加影响的过程包含了明晰目标的决策过程和在目标的动机作用下完成后续决策任务的过程。个体的行为习惯、人格特质和生活经历在明晰目标的过程中起到了重要作用。采用高解释水平来表征目标不仅有助于个体较好地识别有利于大多数人长远利益的未来结果，还增加了个体对有助于目标实现的决策备择方案的关注。自我控制的人格特质和成功经验帮助个体在不同的未来结果之间建立起不对称的激活模式，改变了相互竞争的未来结果的价值，减轻了个体感知到的冲突。在明确了目标以后，目标通过改变个体对有利于目标实现的决策备择方案的态度和选择性注意来影响个体的决策，个体对备择方案的积极情感预期和主观价值估计在其中起到了重要作用。

未来研究可以从目标的意识程度对决策负面结果的影响，以及直接测量确立目标和目标影响决策等心理过程来探讨目标对决策的影响。目标可能带来潜在的负面结果(文鹏 等, 2017)，人们可能采取不道德的方式来实现目标。相比于设定学习目标，设定绩效目标引发了被试更高的防御定向水平，增加了不道德行为发生的频率(Welsh et al., 2019)。个体拥有的心理资源是有限的，连续的高难度绩效目标会增加个体的心理资源损耗程度。当被试处于心理资源损耗状态时，不符合道德规范、但是有助于实现目标的决策备择方案可能成为优先选项，导致被试更多地表现出夸大绩效等不道德行为(Welsh & Ordóñez, 2014)。有意识目标的追求需要中央执行控制系统的参与，来精确地评估决策备择方案(Laran et al., 2016)。当被试处于损耗状态时，中央执行控制系统的功能可能会遭到削弱(张寒梦, 张力为, 2019)，导致不道德行为的发生。无意识目标的追求不需要中央执行控制系统的参与，受到心理资源损耗程度的影响较小。因此，以无意识的方式来启动目标有可能减少不道德行为的发生。已有研究发现，启动被试的无意识自我控制目标，可以有效补偿自我损耗，克服自我损耗的不良效应(张寒梦, 张力为, 2019)。因此，未来的研究可以从目标的意识程度入手，探讨不同意识程度的目标对不符合道德规范的决策备择方案评估和选择的影响作用。

从在目标的指导下做出决策到成功地执行决策备择方案，经历了从明晰目标到制订决策，再到执行决策方案做出行为等多个过程。没有观测到成功执行相应决策备择方案的行为，既有可能是因为被试没有选择合适的决策备择方案，也有可能是由于被试对决策备择方案的执行失败造成的。所以，在已有研究中采用被试成功地实施了决策备择方案的行为表现作为度量被试决策选择的指标可能是不恰当的。目前，探讨目标指导决策过程的研究大多关注在单一的、具体的、明确的目标指引下的简单决策(例如，启动环境保护目标后，要求被试在模拟购物情境下选择想要购买的商品)。在测量方法上，将决策的评估与选择过程看作一个整体，采用被试成功地实施了决策备择方案的行为表现(例如，购买了什么类型的商品)来测量被试的决策。因此，有必要把决策的评估阶段与选择阶段分离开，来测量目标对个体评估决策备择方案主观价值的影响。

更重要的是，没有观测到成功执行相应决策备择方案的行为，还有可能是由于原本确立的目标在多个未来结果相互之间的竞争中失去了动机作用，导致目标发生了变化。在明晰目标的过程中确立恰当的目标，是指导后续决策任务的首要条件。如果南辕北辙，在错误的方向上走得越远、越努力，那么离恰当目标的实现就会越遥远。此时，也不会观察到个体做出恰当的决策。当个体想要实现多个未来结果时，未来结果在不同维度上的差异会影响个体对不同未来结果可行性和渴望性特征的认知，可能导致不同未来结果具有的动机作用发生变化，使得目标被改变。想要实现的未来结果可能在时间距离、风险、利益受众等多个维度上存在着差异，可能会影响个体对不同

未来结果可行性和渴望性特征的认知。从时间维度来看，个体想要实现的多个未来结果可能在距离现在的时间远近程度上存在着差异。实现未来结果需要耗费的时间长短不仅影响了个体对未来结果发生可能性的判断(徐富明 等，2016)，还影响了个体对未来结果的价值估计。当未来结果得以实现的时间距离现在较远时，个体会低估该未来结果的价值，导致个体更倾向于选择只需要较短时间就可以获得收益的未来结果(Frederick et al., 2002; O'Donnell et al., 2017)。个体想要实现的多个未来结果也可能在利益受众维度上存在差异。当期望实现的多个未来结果涉及到不同的受益人时，个体与受益人之间的社会距离会影响个体对未来结果的价值评估。例如，相比于为陌生人带来经济收益的未来结果，被试认为为朋友带来收益的未来结果具有更高的价值，更愿意为朋友花费更多的金钱成本来购买获奖概率较高的彩票(Li et al., 2020)。当个体想要实现为他人带来优质空气等具有环境利益的未来结果时，与陌生人作为受益人相比，被试更加关注家人获得的环境利益，高估能够为家人带来环境收益的未来结果的价值(何贵兵 等, 2017)。而且，个体想要实现的多个未来结果具有的可行性和渴望性特征还会发生交互影响。例如，当未来结果发生的可能性发生变化时，个体对未来结果的价值评估也会发生相应的改变。人们偏好确定发生的未来结果，未来结果发生的不确定性(uncertainty)会使个体产生一种不安、想要回避的体验。此时，人们往往会高估确定结果的价值，偏好零风险的未来结果(Schneider et al., 2017; 周蕾 等, 2019)。在未来的研究中，可以采用眼动、脑成像等技术直接观测和度量个体对未来结果的可行性和渴望性等特征的评估过程，以及其具有的动机作用，来明晰个体如何确定指导决策行为的真正目标及其对后续决策过程的影响机制。

参考文献

丁健睿，李雪姣，邹枝玲．(2019)．利用无意识目标启动降低个体的冲动购买行为：个体目标状态的调节作用．*心理科学*, *42*(1), 130–136.

耿晓伟，姜宏艺. (2017)．调节定向和调节匹配对情感预测中影响偏差的影响．*心理学报*, *49*(12), 1537–1547.

耿晓伟，张峰，王艳净，范琳琳，姚艳．(2018)．健康目标启动降低高热量食物消费．*心理学报*, *50*(8), 840–847.

何贵兵，李纾，梁竹苑．(2018)．以小拨大：行为决策助推社会发展．*心理学报*, *50*(8), 803–813.

何贵兵，杨鑫蔚，蒋多．(2017)．环境损益的社会折扣：利他人格的影响．*心理学报*, *49*(10), 1334–1343.

胡小勇，郭永玉，李静，杨沈龙．(2016)．社会公平感对不同阶层目标达成的影响及其过程．*心理学报*, *48*(3), 271–289.

蒋多，何贵兵．(2017)．心理距离视角下的行为决策．*心理科学进展*, *25*(11), 1992–2001.

廖东升，杨芳，张晶轩．(2014)．无意识目标启动的定义、机制及应用．*心理科学进展*, *22*(11), 1829–1836.

刘珂，张晶，赵怡佳．(2016)．阈下启动情绪控制目标对恐惧刺激注意分配的影响．*心理科学*, *39*(6), 1339–1345.

王彤，黄希庭．(2018)．心理学视角下的人生目标．*心理科学进展*, *26*(4), 731–743.

魏子晗，李兴珊．(2015)．决策过程的追踪:基于眼动的证据．*心理科学进展*, *23*(12), 2029–2041.

文鹏，任晓雅，陈诚．(2017)．目标设置对非伦理行为的影响：边界条件与理论基础．*心理科学进展*, *25*(8), 1401–1410.

翁春燕，陈红，朱岚．(2012)．限制性饮食者对食物线索的注意偏向：基于目标矛盾理论模型．*心理学报*, *44*(5), 680–689.

徐富明，蒋多，张慧，李欧，孔诗晓，史燕伟．(2016)．心理距离对基线比例忽略的影响．*心理学报*, *48*(10), 1292–1301.

张寒梦，张力为. (2019)．无意识自我控制目标启动对自我损耗的补偿效应．*心理科学*, *42*(3), 563–569.

张阳阳，饶俪琳，梁竹苑，周媛，李纾．(2014)．风险决策过程验证：补偿/非补偿模型之争的新认识与新证据．*心理科学进展*, *22*(2), 205–219.

周蕾，李爱梅，张磊，李纾，梁竹苑．(2019)．风险决策和跨期决策的过程比较：以确定效应和即刻效应为例．*心理学报*, *51*(3), 337–352.

Aarts, H., Chartrand, T. L., Custers, R., Danner, U., Dik, G., Jefferis, V. E., & Cheng, C. M. (2005). Social stereotypes and automatic goal pursuit. *Social Cognition*, *23*(6), 465–490.

Adriaanse, M. A., Kroese, F. M., Gillebaart, M., & de Ridder, D. T. D. (2014). Effortless inhibition: Habit mediates the relation between self-control and unhealthy snack consumption. *Frontiers in Psychology*, *5*, 444.

Alblas, M. C., Mollen, S., Fransen, M. L., & van den Putte, B. (2019). Watch what you watch: The effect of exposure to food-related television content on the accessibility of a hedonic eating goal. *Appetite*, *134*, 204–211.

Anderson, B. A. (2013). A value-driven mechanism of attentional selection. *Journal of Vision*, *13*(3), 1–7.

Bakkour, A., Leuker, C., Hover, A. M., Giles, N., Poldrack, R. A., & Schonberg, T. (2016). Mechanisms of choice

behavior shift using cue-approach training. *Frontiers in Psychology, 7*, 421.

Bakkour, A., Lewis-Peacock, J. A., Poldrack, R. A., & Schonberga, T. (2017). Neural mechanisms of cue-approach training. *Neuroimage*, *151*, 92–104.

Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Oettingen, G. (2016). Pragmatic prospection: How and why people think about the future. *Review of General Psychology, 20*(1), 3–16.

Belayachi, S., & van der Linden, M. (2013). Individual differences in cognitive representations of action influence the activation of goal concepts. *Acta Psychologica*, *142*(2), 259–264.

Berson, Y., Halevy, N., Shamir, B., & Erez, M. (2015). Leading from different psychological distances: A construal-level perspective on vision communication, goal setting, and follower motivation. *Leadership Quarterly, 26*(2), 143–155.

Cheval, B., Sarrazin, P., Boisgontier, M. P., & Radel, R. (2017). Temptations toward behaviors minimizing energetic costs (BMEC) automatically activate physical activity goals in successful exercisers. *Psychology of Sport and Exercise, 30*, 110–117.

Cooper, J. O., Heron, T. E., & Heward, W. L. (2007). *Applied behavior analysis* (2nd ed.). Upper Saddle River, NJ: Merrill/Prentice Hall.

Custers, R., & Aarts, H. (2005). Positive affect as implicit motivator: On the nonconscious operation of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology, 89*(2), 129–142.

Custers, R., & Aarts, H. (2010). The unconscious will: How the pursuit of goals operates outside of conscious awareness. *Science*, *329*(5987), 47–50.

Dickinson, A., & Balleine, B. (1995). Motivational control of instrumental action. *Current Directions in Psychological Science*, *4*(5), 162–167.

Dweck, C. S. (2017). From needs to goals and representations: Foundations for a unified theory of motivation, personality, and development. *Psychological Review*, *124*(6), 689–719.

Ferguson, M. J., & Bargh, J. A. (2004). Liking is for doing: The effects of goal pursuit on automatic evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology, 87*(5), 557–572.

Fishbach, A., Friedman, R. S., & Kruglanski, A. W. (2003). Leading us not into temptation: Momentary allurements elicit overriding goal activation. *Journal of Personality and Social Psychology, 84*(2), 296–309.

Fishbach, A., & Shah, J. Y. (2006). Self-control in action: Implicit dispositions toward goals and away from temptations. *Journal of Personality and Social Psychology, 90*(5), 820–832.

Fishbach, A., Zhang, Y., & Trope, Y. (2010). Counteractive evaluation: Asymmetric shifts in the implicit value of conflicting motivations. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*(1), 29–38.

Frederick, S., Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature, 40*(2), 351–401.

Fujita, J., Eyal, T., Chaiken, S., Trope, Y., & Liberman, N. (2008). Influencing attitudes toward near and distant objects. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*(3), 562–572.

Fujita, K., & Han, H. A. (2009). Moving beyond deliberative control of impulses: The effect of construal levels on evaluative associations in self-control conflicts. *Psychological Science*, *20*(7), 799–804.

Fujita, K., Trope, Y., Liberman, N., & Levin-Sagi, M. (2006). Construal levels and self-control. *Journal of Personality and Social Psychology, 90*(3), 351–367.

Galla, B. M., & Duckworth, A. L. (2015). More than resisting temptation: Beneficial habits mediate the relationship between self-control and positive life outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology, 109*(3), 508–525.

Giolla, E. M, Granhag, P. A., & Ask, K. (2017). A goal-activation framework of true and false intentions. *Applied Cognitive Psychology, 31*(6), 678–684.

Gross, J. J. (2015). Emotion regulation: Current status and future prospects. *Psychological Inquiry: An International Journal for the Advancement of Psychological Theory, 26*(1), 1–26.

Huang, S.-C., Jin, L. Y., & Zhang, Y. (2017). Step by step: Sub-goals as a source of motivation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 141*, 1–15.

Inzlicht, M., Schmeichel, B. J., & Macrae, C. N. (2014). Why self-control seems (but may not be) limited. *Trends in Cognitive Sciences, 18*(3), 127–133.

Kappes, A., & Oettingen, G. (2014). The emergence of goal pursuit: Mental contrasting connects future and reality. *Journal of Experimental Social Psychology, 54*, 25–39.

Khenfer, J., Roux, E., Tafani, E., & Laurin, K. (2017). When god's (not) needed: Spotlight on how belief in divine control influences goal commitment. *Journal of Experimental Social Psychology*, *70*, 117–123.

Krajbich, I., Armel, C. & Rangel, A. (2010). Visual fixations and the computation and comparison of value in simple choice. *Nature Neuroscience*, *13*(10), 1292–1298.

Kruglanski, A. W., Jasko, K., Chernikova, M., Milyavsky, M., Babush, M., Baldner, C., & Pierro, A. (2015). The rocky road from attitudes to behaviors: Charting the goal systemic course of actions. *Psychological Review, 122*(4), 598–620.

Kurth-Nelson, Z., & Redish, A. D. (2012). Don't let me do That! - models of precommitment. *Frontiers in Neuroscience,*

6, 138.

Landers, R. N., Bauer, K. N., & Callan, R. C. (2017). Gamification of task performance with leaderboards: A goal setting experiment. *Computers in Human Behavior, 71*, 508–515.

Laran, J., Janiszewski, C., & Salerno, A. (2016). Exploring the differences between conscious and unconscious goal pursuit. *Journal of Marketing Research, 53*(3), 442–458.

Latham, G. P. (2016). Goal setting: A possible theoretical framework for examining the effect of priming goals on organizational behavior. *Current Opinion in Psychology, 12*, 85–88.

Li, J., Sun, Y., Li, M., Li, H. E., Fan, W., & Zhong, Y. P. (2020). Social distance modulates prosocial behaviors in the gain and loss contexts: An event-related potential (ERP) study. *International Journal of Psychophysiology, 150*, 83–91.

Liberman, N., & Trope, Y. (1998). The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*(1), 5–18.

O'Donnell, S., Oluyomi Daniel, T., & Epstein, L. H. (2017). Does goal relevant episodic future thinking amplify the effect on delay discounting? *Consciousness and Cognition, 51*, 10–16.

Oettingen, G. (2012). Future thought and behaviour change. *European Review of Social Psychology, 23*(1), 1–63.

Oettingen, G., & Mayer, D. (2002). The motivating function of thinking about the future: Expectations versus fantasies. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*(5), 1198–1212.

Ozaki, Y., Goto, T., Kobayashi, M., & Hofmann, W. (2017). Counteractive control over temptations: Promoting resistance through enhanced perception of conflict and goal value. *Self and Identity, 16*(4), 439–459.

Papies, E. K. (2013). Tempting food words activate eating simulations. *Frontiers in Psychology, 4*, 838.

Papies, E. K. (2016). Health goal priming as a situated intervention tool: How to benefit from nonconscious motivational routes to health behaviour. *Health Psychology Review*, *10*(4), 408–424.

Papies, E., Stroebe, W., & Aarts, H. (2007). Pleasure in the mind: Restrained eating and spontaneous hedonic thoughts about food. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*(5), 810–817.

Ramnerö, J., & TöRneke, N. (2015). On having a goal: Goals as representations or behavior. *The Psychological Record, 65*, 89–99.

Reczek, R. W., Trudel, R., & White, K. (2018). Focusing on the forest or the trees: How abstract versus concrete construal level predicts responses to eco-friendly products. *Journal of Environmental Psychology, 57*, 87–98.

Salmon, S. J., Fennis, B. M., de Ridder, D. T. D., Adriaanse, M. A., & de Vet, E. (2014). Health on impulse: When low self-control promotes healthy food choices. *Health Psychology, 33*(2), 103–109.

Schneider, E., Streicher, B., Lermer, E., Sachs, R., & Frey, D. (2017). Measuring the zero-risk bias: Methodological artefact or decision-making strategy? *Zeitschrift für Psychologie, 225*(1), 31–44.

Schultz, W. (2006). Behavioral theories and the neurophysiology of reward. *Annual Review of Psychology, 57*, 87–115.

Schwartz, A., Eyal, T., & Tamir, M. (2018). Emotions and the big picture: The effects of construal level on emotional preferences. *Journal of Experimental Social Psychology, 78*, 55–65.

Siegel, D. J. (2012). *The developing mind: How relationships and the brain interact to shape who we are* (2nd ed.). New York, NY: Guilford Press.

Stroebe, W., Mensink, W., Aarts, H., Schut, H., & Kruglanski, A. W. (2008). Why dieters fail: Testing the goal conflict model of eating. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*(1), 26–36.

Stroebe, W., van Koningsbruggen, G. M., Papies, E. K., & Aarts, H. (2013). Why most dieters fail but some succeed: A goal conflict model of eating behavior. *Psychological Review, 120*(1), 110–138.

Tate, K., Stewart, A. J., & Daly, M. (2014). Influencing green behaviour through environmental goal priming: The mediating role of automatic evaluation. *Journal of Environmental Psychology, 38*, 225–232.

Threadgill, A. H., & Gable, P. A. (2018). The sweetness of successful goal pursuit: Approach-motivated pregoal states enhance the reward positivity during goal pursuit. *International Journal of Psychophysiology*, *132*, 277–286.

Unsworth, K., Yeo, G., & Beck, J. (2014). Multiple goals: A review and derivation of general principles. *Journal of Organizational Behavior*, *35*(8), 1064–1078.

van der Laan, L. N., Papies, E. K., Hooge, I. T. C., & Smeets, P. A. M. (2017). Goal-directed visual attention drives health goal priming: An eye-tracking experiment. *Health Psychology, 36*(1), 82–90.

Webb, T. L., & Sheeran, P. (2006). Does changing behavioral intentions engender behavior change? A meta-analysis of the experimental evidence. *Psychological Bulletin, 132*(2), 249–268.

Welsh, D., Bush, J., Thiel, C., & Bonner, J. (2019). Reconceptualizing goal setting's dark side: The ethical consequences of learning versus outcome goals. *Organizational Behavior and Human Decision Processes,*

150, 14–27.

Welsh, D. T., & Ordóñez, L. D. (2014). The dark side of consecutive high performance goals: Linking goal setting, depletion, and unethical behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 123*(2), 79–89.

Xiao, N. (2017). How identity related goals moderate the role of attributes in product evaluation. *Journal of Consumer Behaviour*, *16*(6), e38–e49.

Yi, R., Stuppy-Sullivan, A., Pickover, A., & Landes, R. D. (2017). Impact of construal level manipulations on delay discounting. *PLoS ONE, 12*(5), e0177240.

Zoltak, M. J., Veling, H., Chen, Z., & Holland, R. W. (2018). Attention! Can choices for low value food over high value food be trained? *Appetite, 124*, 124–132.

Discriminating the concepts of goal and its influence on decision-making

HE Jiamei, JIN Lei

(*Department of Psychology, Liaoning Normal University; Collaborative Innovation Center of Healthy Personality Assessment and Cultivation of Children and Adolescents in Liaoning Province, Dalian 116029, China*)

Abstract: Individual decision making under the guidance of a goal involve two mental processes, such as setting a goal and accomplishing the subsequent decision task. The goal is the winner of the competition for motivation. On the basis of evaluation of their desirability and feasibility, specific future results are selected as the goal and endowed with motivation by the decision-maker. Construal level, trait self-control, and successful experience in executing self-control affect the goal setting. Moreover, the goal plays an essential role in accomplishing subsequent decision tasks by changing the attitudes and selective attention of decision makers. In the future, exploring how an unconscious goal weakens the effect on negative consequences of decisions and how to directly measure the two mental processes are necessary.

Key words: goal, decision-making, construal level, self-control, attitude, selective attention